NICCHIE DI MERCATO:

LE FONDAMENTA DEL TUO BUSINESS

Con questo ebook voglio aiutarti a comprendere meglio come nasce un business online, quali sono le cose da fare veramente importanti, e farti comprendere quali siano gli errori di chi fallisce.
Ci concentreremo solo sulle cose di cui effettivamente hai bisogno per guadagnare online, tralasciando tutto ciò che è superfluo e non ti è utile nella pratica.

Quello che dovrai fare è comprendere l'importanza dell'opportunità che ti mostrerò e capire l'essenza di ogni business di successo.

È possibile creare un business online da zero? Chi può farlo? Quali caratteristiche bisogna avere per riuscire ad avere il proprio business online?

Perché conviene intraprendere un'attività online?

Siamo in un periodo storico molto difficile, siamo in recessione da molti anni, e la risalita sempre lontana e molto debole. L'economia è ciclica, nel corso della storia abbiamo visto che si alternano momenti di abbondanza e benessere a momenti di forte crisi. Ad ogni recessione seguirà una risalita, e ad ogni momento in cui andrà (quasi) tutto bene assisteremo a dei momenti di grande flessione, andando in profonda crisi. Ed è il momento che stiamo vivendo. Quanto durerà? Chi può dirlo..

Purtroppo oggi tantissime persone si fanno coraggio dicendo che passerà presto, che l'economia tornerà in salute, che la disoccupazione diminuirà e così via.

Se da una parte l'ottimismo è fondamentale per vivere bene dobbiamo anche prenderci un po' di tempo per riflettere.

E' giusto credere che qualcuno possa risolvere la nostra situazione?

Non possiamo fare affidamento su qualcuno o qualcosa che ci risolva la nostra situazione economica. Nessuno verrà da ciascuno di noi e ci regalerà qualcosa. Nulla ci è dovuto! Se pensiamo che qualche politico, che lo Stato, che l'economia, che qualche benefattore cambierà la tua vita credo che dovremo aspettare in eterno.

La verità è che nessuno potrà mai cambiare la tua attuale situazione se non te stesso! Siamo noi stessi che andiamo a prenderci ciò che vogliamo. Se dobbiamo cambiare la nostra situazione economica precaria dobbiamo incominciare ad agire e prenderci le nostre responsabilità.

Tutti possono creare un business online ma non tutti sono disposti ad imparare e ad agire mettendo in pratica le conoscenze acquisite.

Lascia che ti racconti brevemente come è nato il mio interesse per internet.

Non sono stato uno di quei classici ragazzi di oggi che debbano lottare contro la disoccupazione e fanno una gran fatica a trovare un lavoro. Anzi il contrario.

Io il lavoro ce l'avevo, e diciamo che ho avuto la fortuna di mettermi in proprio e gestire un'attività. E questa fortuna l'ho avuta a 23 anni, quindi ero molto giovane. Pochi hanno l'opportunità di avere un'attività, e per di più ritrovarsi ad essere un piccolo imprenditore a quell'età. Mi ritenevo molto fortunato ma…

Dopo qualche anno di duro lavoro, ore ed ore passate all'interno del mio locale, e rientrato a casa, mi vedevo costretto a non "staccare mai la spina" perchè dovevo gestire anche a casa e occuparmi di ordini, fornitori, pagamenti, scadenze ecc. Insomma la mia giornata finiva spesso solamente quando mi mettevo a dormire, non pensando più a nulla.

Stanco della solita routine che mi portava vai tempo ed energie, e mi vedeva ad avere guadagni sempre più marginali dovuti in gran parte all'elevata pressione fiscale mi ponevo sempre una domanda:

Perchè non avere un'attività che non abbia dei costi di personale, di costi per canoni di locazione, di bollette di energia elettrica e altro, che non mi porti via gran parte della mio tempo a lavorare, e che posso gestire tranquillamente, senza dover prendere l'auto, e che non abbia orari fissi, e che mi può portare ad avere un tenore di vita alto??

Sapevo che questo mio desiderio lo potevo ottenere solo lavorando online. Il web poteva essere la mia svolta ma...non avevo idea di come iniziare, Sapevo che non era facile, sapevo che era difficile emergere, sapevo che dovevo studiare molto per imparare ad usare internet, sapevo che dovevo evitare le truffe che purtroppo sono sempre dietro l'angolo.

Ho cominciato nel (poco) tempo libero ad utilizzare il web per realizzare il mio desiderio. Cominciai ogni giorno a dedicare quasi due ore del mio tempo al mio progetto. Ho appreso diverse nozioni , molti concetti erano per me nuovi, facevo fatica a metterli in pratica all'inizio e mi toccava approfondire diverse cose per portare avanti il mio desiderio di farcela.

I risultati furono catastrofici: dopo un anno guadagnai 0 euro! Avevo avuto sempre la convinzione che utilizzando il mondo online si potevano ottenere grandi risultati. Ma il dubbio dopo un risultato così era sempre più grande. Andai comunque avanti.

La mia determinazione era grande, appresi sempre più nozioni. la mia conoscenza cresceva...il risultato fù 2,32 euro di guadagno in un anno!!

Avevo capito due cose:

da una parte mi sono reso conto che guadagnare online non è un gioco da ragazzi.

Dall'altra ho realizzato che anche se miseri, avevo comunque guadagnato qualcosa, quindi sapevo che era possibile farlo!

Forte della mia determinazione continuai a studiare e agire ogni giorno.

Dopo 365 giorni avevo guadagnato 124 euro, grazie alle affiliazioni e ai DDR (diritti di rivendita).

Le cose miglioravano, cresceva la mia esperienza, ma i risultati erano ancora molto molto scarsi per l'impegno profuso.

Se penso agli anni persi dietro alla mia idea rimediando solo pochi spicci mi torna fuori un senso di frustrazione. Tutto cambiò quando finalmente capii l'esatto percorso che seguirono chi aveva già avuto successo online ed oggi è un imprenditore del web, avendo messo in piedi il proprio business. Business a cui oggi si dedica solo del tempo per seguirlo e migliorarlo, e godersi la vita che chi fa business online riesce ad ottenere.

Il web è troppo potente per non prenderlo in considerazione. Ha un potenziale enorme, milioni di persone si collegano ogni giorno in Italia e nel mondo. Perché non sfruttarlo?

Ma come si trasforma questo potenziale in denaro? Come costruire il tuo business?

Ho scritto questa guida perché non voglio che tu faccia gli errori che feci io.

Queste sono state le trappole in cui sono caduto e che per anni non mi fecero cavare un ragno dal buco:

ERRORE 1 # Pensare di fare soldi subito.

Ci vorrà un pò di tempo per costruire le fondamenta del tuo business, e una volta eretto bene, dovrai modificarlo, migliorarlo, farlo conoscere. Non aspettarti guadagni dopo pochi giorni. Io per costruire i miei business (ebbene sì, ne ho più di uno, una volta capito il sistema esso si può replicare in quasi tutte le nicchie, cosa che potresti fare anche tu se segui le indicazioni) sono andato per tentativi, tanti sbagli fatti e mi sono costate tantissime ore di apprendimento. Ti consiglio di seguire qualcuno che ci sia passato prima di te, così da evitare di prendere la strada sbagliata. I soldi non si fanno dall'oggi al domani ma grazie anche a questa e ad altre risorse velocizzerai i tuoi risultati, così da poter guadagnare dopo poche settimane.

Piuttosto che pensare a fare soldi dovresti spostare il tuo obiettivo su "come posso aiutare il mondo"? Solo se sarai veramente di aiuto alle persone potrai pensare di guadagnare. Sarà una conseguenza naturale.

ERRORE 2 # Incentrare un business su tematiche che a nessuno interessa. E' del tutto inutile avere in mente un'idea e svilupparla, perdere tempo e fatica, salvo poi accorgerti che non hai dei potenziali clienti a cui rivolgerti. Magari potresti avere l'idea o il prodotto del secolo. Ma tu sei UNO. Sarai invisibile se la tua idea non interessa a nessuno. Il mercato è l'unico giudice del tuo successo o della tua scomparsa online.

ERRORE 3 # Non ti basta seguire il consiglio generico che tutti ti danno: se vuoi guadagnare online apri un blog/sito web e scrivi articoli. Se da una parte va bene per creare contenuti per la tua nicchia e avere una certa interazione con gli utenti, dall'altra il blog/sito è uno strumento valido ma NON è il cuore del tuo business, è uno dei tasselli (te ne bastano pochi ma efficaci) del sistema per fare vendite, e va integrato in un sistema di marketing collaudato che ti farà avere delle ottime performance. Devi prima "vedere" dentro la tua mente il tuo progetto nella sua interezza, dalla scelta della nicchia all'ultimo passo che farà l'utente per acquistare da te.

ERRORE 4 # Non ti focalizzi sulle cose che effettivamente ti servono per generare denaro ogni mese. Molto probabilmente perchè non sai cosa fare. Forse avrai assorbito un mare di informazioni e sarai confuso su come generare guadagno online. Tutto ciò che farai deve avere un chiaro e unico scopo: DEVE ESSERE ORIENTATO A VENDERE. Molte persone creano dei contenuti, hanno un buon seguito di persone, si pubblicizzano anche piuttosto bene, e sperano di guadagnare. Ma alla resa dei conti guadagnano pochissimo perché sbagliano totalmente

l’approccio, non si può sperare di vendere, andando di fatto a dissolvere il focus che come detto deve essere improntato alla vendita dei tuoi prodotti/servizi. Non si può e non si deve sperare di vendere, ma bisogna adottare strategie di vendita precise. Quello che conta è il tuo margine di guadagno, tenendo d’occhio il tuo fatturato, quante entrate di denaro generi, quante vendite effettui, quanti costi dovrai sostenere. Il resto è aria fritta.

Andiamo a vedere come dovresti procedere per sviluppare il tuo business online in maniera veloce.

Come primo step parti da queste domande. Devi capire se le risorse che sono già presenti dentro di te possono essere sfruttate per guadagnare sul web.

Fatti questa domanda: Cosa faresti tutti i giorni che ti rende felice e di cui non ti stancheresti mai? Cosa faresti per ore senza che tu ti accorgessi di quanto tempo è passato? Una volta risposto avrai trovato la **PASSIONE**

In che cosa ti reputi capace? In quale campo sei veramente bravo/a? Cosa riesci a svolgere molto bene? In che cosa riesci ad ottenere degli ottimi risultati e con facilità?

Rispondi a queste domande e troverai **L'ABILITA'.**

In quale argomento sei preparato? Se un tuo amico ti chiedesse informazioni su un dato argomento riusciresti a parlare per ore dandogli tutte le informazioni possibili ed immaginabili? Su quale argomento ne sai di più della maggior parte delle persone che conosci? Rispondi e avrai trovato la **COMPETENZA.**

<u>Se possiedi uno di questi 3 elementi puoi pensare di creare un business online solido</u>. Veramente sarai in grado di produrre reddito ogni mese se possiedi queste qualità.

Molto spesso abbiamo dei limiti mentali, Anche a me è capitato all’inizio. Ti ritrovi a chiederti:

Le informazioni, le abilità le competenze, le passioni che ho..

chi diavolo dovrebbe considerarle di valore? Siccome sono già NOSTRE non riusciamo a comprendere il valore che potrebbe avere per le altre persone.

Ti faccio un esempio un po’ estremo tanto per farti capire.

Immagina che tu lavorassi per la Ferrero (eh sì quell’azienda multinazionale della cioccolata Nutella) e sei a stretto contatto con i vertici aziendali e ti avessero rivelato il segreto della loro ricetta…quanto pensi possa valere per altre persone? Ti pagherebbero qualche milione di euro perché tu riveli loro la ricetta segreta!

Ciò che tu sai può avere un valore inestimabile per chi le ricerca!

Non dimenticarlo mai. E non è affatto vero che quello che sai tu sia reperibile da qualsiasi altra parte . In realtà pochi, pochissimi hanno le abilità/conoscenze/passioni specifiche che tu hai.

Ma ATTENZIONE!! Se non riesci a centrare la nicchia giusta ti ritroverai ad avere un potenziale che non riesci a tradurre in denaro!

Vedrai più avanti nella lettura un modo per individuare la nicchia migliore in cui sfruttare le tue abilità/competenze/passioni per fare soldi.

Molto spesso abbiamo dei limiti mentali che ci spingono a dire: ma a chi intere

Se proprio non troverai risposta a nessun quesito (sei proprio pigro/a eh!!) esiste un' alternativa che ti permette in ogni caso di crearti un business profittevole.

E se hai già un'attività offline, un lavoratore autonomo, un venditore? Se quindi hai già un professione ma vuoi moltiplicare i guadagni? Devi avere un sistema avanzato che ti generi clienti e vendite. Ma non ne parlerò qui, meriterebbe un approfondimento. Se vuoi farmi domande a tal proposito puoi contattarmi su questo indirizzo email: lifetolive2014@gmail.com

Importante!!!

Prima di occuparti di costruire l’impalcatura della tua attività online devi trovare il terreno ideale e forte su cui erigere le tue fortune finanziarie.

Questo vuol dire che prima di agire devi sapere in anticipo se la struttura del tuo business reggerà e ti farà guadagnare. Se basta un piccolo scossone per destabilizzarlo e farlo cadere non andrai lontano.

Devi sapere in anticipo se hai già una potenziale domanda di ciò che offri. Se non hai abbastanza persone interessate al tuo business hai già perso in partenza.

Quindi dovrai concentrarti innanzitutto sul rivolgerti a determinate persone che cercano online determinate cose.

Come saprai le persone vanno su internet specialmente per effettuare ricerche tramite il motore di ricerca (Google su tutti). Vogliono trovare soprattutto informazioni o qualcosa da acquistare. **Tu dovrai essere il risultato delle loro ricerche.**

 # COME COLLEGARE LE TUE CONOSCENZE ALLA NICCHIA GIUSTA #

 # LEGGI ED ASSIMILA #

Per fare ciò dovrai utilizzare lo strumento gratuito messo a disposizione da Google “strumento di pianificazione delle parole chiave”. Esso ti serve per capire cosa cercano le persone dell’argomento inerente al tuo potenziale business. Così avrai un'idea del volume in termini numerici di quante ricerche mensili vengono effettuate dagli utenti. Ti serve saperlo per misurare l’interesse delle persone su un dato argomento.

Supponiamo che tu ti intenda di fitness (grande mercato) e sai come stare in forma (la tua competenza da sfruttare) **A questo dovrai vedere se c’è una parte di tale mercato con esigenze specifiche**. Vai su google keyword planner (apri gratuitamente un account se non ne possiedi uno) a questo indirizzo: https://adwords.google.it/KeywordPlanner

Una volta registrato e convalidato l’account da questa pagina andrai a cliccare sulla scritta in verde “trova nuove parole chiave”. Sul successivo box a sinistra puoi seleziona diversi parametri come la lingua e la nazione su cui vuoi effettuare la ricerca.

Una volta impostati i parametri digita la parola chiave "tornare in forma" che sarà la tua parola chiave (detta in inglese “keyword”(a corrispondenza esatta. A questo punto Google ti restituisce una serie di dati: ti dice quante ricerche mensili vengono effettuate digitando "tornare in forma". Nel nostro caso sono solo 480. Un numero irrisorio, ciò significa che non c'è abbastanza interesse nelle persone da poter avere dei buoni guadagni da questo argomento.

Ma se appena sotto al campo dove abbiamo digitato la parola chiave "tornare in forma" troviamo sulla destra di “idee per i gruppi di annunci” la dicitura "**trova idee per parola chiave**". Cliccandoci sopra ci verranno fatte vedere altre parole collegate con la nostra parola "tornare in forma". Scorrete la lista, vedi la parola "pancia piatta"? Qui va decisamente meglio, questa parola viene ricercata dagli internauti 14800 volte ogni mese. In più ci dice che la concorrenza è "media". Questo significa che ci sono abbastanza inserzionisti che stanno investendo in pubblicità riguardo questa parola. Quindi è una parola che viene considerata ottima per vendere prodotti/servizi su come ottenere la pancia piatta. Cominci a capire?

Termini di ricerca	Media delle ricerche mensili	Concorrenza	Offerta consigliata	Quota impressioni annuncio	Aggiungi al piano
tornare in forma	480	Bassa	–	–	»

Parola chiave (per pertinenza)	Media delle ricerche mensili	Concorrenza	Offerta consigliata	Quota impressioni annuncio	Aggiungi al piano
tornare in forma dopo il parto	390	Bassa	0,16 €	–	»
come tornare in forma	210	Bassa	0,01 €	–	»
come tornare in forma dopo il parto	210	Bassa	0,12 €	–	»
pancia piatta	14.800	Media	0,34 €	–	»
pancia piatta in una settimana	1.000	Bassa	0,08 €	–	»
torna in forma	140	Bassa	–	–	»

Quindi comincerai a sviluppare il tuo business sul come avere una pancia piatta. Da un argomento come lo stare in forma dovrai farti trovare dagli utenti come l'esperto della pancia piatta. Ad ogni parola chiave quindi accertati di scovare idee per la parola chiave che google stesso ti suggerisce.

Ora ti chiederai: “ma come posso sapere quante visite mensili ci vogliono affinchè il mio business sia redditizio?

Tante persone perdono mesi interi a portare avanti il loro business, si sbattono l’anima per guadagnare qualche soldo, cercano di migliorarlo, di trovare strategie nuove per far decollare il loro business. **L’unico risultato che ottengono è al massimo 1 vendita all’anno.** Con la rabbia e la frustrazione ai massimi livelli.

Tu invece dovrai evitare tutto questo e dovrai capire all’istante se il tuo business è potenzialmente redditizio oppure no. Per questo ti darò questo consiglio **salva-tempo** molto importante:

Dunque quante visiti mensili sono degne di essere prese in considerazione? Te lo dico subito in modo piuttosto preciso: se per la parola chiave (a corrispondenza esatta) le ricerche mensili sono inferiori a 3500 lascia perdere e cambia nicchia.

 # TRUCCO PER ESSERE IL DOMINATORE DELLA TUA NICCHIA #

Utilizza le parole chiave “long tail” per prenderti una grande fetta di mercato della tua nicchia e fare tanti soldi!

Le long tail non sono altro che l’insieme di più parole chiave. Il significato letterale è PAROLE CHIAVE A CODA LUNGA.

Se la parola chiave di riferimento è “pancia piatta” dovrai andare a cercare quali altre parole inseriscono gli utenti nelle loro ricerche, in riferimento a come avere la pancia piatta. **Pensa a quale frase possano digitare, cerca di entrare nella mente di chi effettua le ricerche.** Ad esempio potrebbero ricercare “come ottenere la pancia piatta”, oppure “allenamento pancia piatta”, e guarda anche cosa google keyword planner ti suggerisce. Ritorna all’immagine sopra, vedi che Google sotto la tua parola chiave principale “pancia piatta” ha inserito una “parola chiave long tail” che le persone cercano frequentemente: “pancia piatta in una settimana”. Vengono effettuate 1000 ricerche mensili. Sono poche rispetto alle 3500 ricerche mensili che dovresti prendere in considerazione per farci un business? Sì, sono poche ma….se tu prendi in considerazione diverse “parole chiave long tail” e fai la somma di quante ricerche mensili ci sono per ognuna, riesci ad arrivare o superare 3500? <u>Se la risposta è affermativa sei seduto su una montagna d’oro!</u>

Perché avrai un duplice vantaggio:

1. hai i numeri giusti per far partire il tuo business
2. Potrai diventare il leader delle nicchia che si esprime attraverso il linguaggio di queste long tail, in **quanto esse hanno concorrenza molto bassa.** Meno competitor dovrai fronteggiare e più diventerai il punto di riferimento per la nicchia.

 # SCORCIATOIA #

Ti segnalo un link utilissimo dove potrai trovare in un baleno le principali “parole long tail” utilizzate nelle ricerche. Basta che digiti la tua parola chiave e clicchi sul pulsante rosso che contiene un’immagine di una lente d’ingrandimento. Ecco il link:

http://keywordtool.io/

Sappi che è anche possibile effettuare un CALCOLO APROSSIMATIVO DI QUANTE VENDITE POTRAI RIUSCIRE A FARE OGNI MESE in base alle ricerche mensili degli

utenti. Io lo faccio spesso per avere una stima di quante entrate di denaro potrei ottenere ogni mese.

Quindi hai visto che la conoscenza, l'abilità, la passione sono gli elementi che possono farti creare un business di successo.

Hai visto come sfruttare le ricerche sul motore di ricerca di Google per farti trovare da un gran numero di persone.

Se invece tu non avessi nè le abilità, nè passioni, nè conoscenze non potrai mai guadagnare online?

Assolutamente no.

Ti basterà seguire questi passi per creare un business redditizio.

La prima fase del tuo business prevede l'individuazione di un argomento ad alto potenziale di guadagno.

Quello che dovrai fare è individuare dapprima un mercato molto vasto. Per avere successo dovrai trovare un argomento di grande interesse. Se vuoi risparmiare tempo ti ho preparato per te una lista dei migliori argomenti che interessano ad una grande moltitudine di persone.

I migliori mercati da cui puoi trarre molto profitto sono:

- relazioni
- rapporto genitori/figli
- gestione della casa
- perdere peso
- matrimonio
- salute mentale (rimedi ad ansia, depressione ecc.)
- tecnologia (in particolare software/programmi per scaricare musica, audio ecc)
- crescita personale
- motivazione /leadership
- guadagnare/risparmiare soldi

Anche questi mercati sono buoni, e riguardano principalmente gli hobby delle persone, molto propense all'acquisto perché una volta acquistato qualcosa inerente il loro hobby preferito avvertiranno un senso di appagamento. Essi sono rappresentati da:

- Attività all'aria aperta
- Auto e moto
- Animali da tenere in casa
- Cucina/ricette
- Videogiochi
- Imparare a suonare uno strumento musicale

Puoi partire dai mercati che ti ho appena elencato, ma ovviamente ce ne sono degli altri.

L'importante è che :

#Dopo aver scelto un grande mercato dovrai cercare un mercato più piccolo all'interno di esso (nicchia specifica).

Dovrai partire da un mercato molto ampio, perché esso ti garantisce un numero elevatissimo di persone che hanno questo interesse. Quindi è un interesse collettivo, che accomuna un numero molto alto di persone. I SOLDI CHE POTRAI FARE SI NASCONDONO IN QUESTI GRANDI MERCATI. SFRUTTALI !!

Ma se non conosco l'argomento come faccio a guadagnarci? Se ti piace l'argomento incomincia subito a studiare! Fai ricerche, Leggi libri, riviste, magazine, vai sui forum di settore, leggi articoli sui blog ecc. **Per diventare esperto non ti ci vorrà molto, già solamente in qualche settimana ne saprai abbastanza, più del 70% delle altre persone!**

Ma come avrai intuito operare direttamente in questi mercati ti porterà a scomparire in pochissimo tempo. Pensa a quanti grossi competitor avrai a che fare. **Tanti, troppi**, e al 90 % molto più preparati, molto più esperti, con una lunga storia alle spalle, con un proprio "nome" inattaccabile. Sono molto più "avanti" di te in tanti aspetti.

Non provare a scontrarti direttamente, ti ritroverai con le ossa rotte. Trova invece una frazione di questo mercato che HA BISOGNO DI TE.

Ricordati che: se comunichi ad una grandissima folla il tuo messaggio perde di efficacia, il tuo suono non arriverà fino all'ultima persona, e tanti si annoieranno, perchè non interessati abbastanza a quello che hai da dire.

Se invece parli ad un numero di persone non troppo elevato e che sono affini a te, si rispecchiano in te, hanno a cuore le tue tematiche specifiche allora sì che ti ascolteranno con le orecchie ben aperte!

Cos'è una nicchia di mercato e perché dovrai rivolgerti ad essa?

Una nicchia è un insieme di persone non relativamente estesa che ha le STESSE ESIGENZE, GLI STESSI BISOGNI, GLI STESSI PROBLEMI.

Un mercato invece è un insieme di una gran numero di persone che ha lo stesso interesse di fondo ma ognuno si trova ad affrontare bisogni, aspettative, problemi diversi dall'altro. Ad esempio se il mercato è "Relazioni" una persona avrà bisogno di sapere come sedurre la persona che vuole fortemente ma non sa come fare, un'altra potrebbe voler sapere come riconquistare il partner, un'altra sarà interessata a come migliorare la relazione di coppia ecc. Chiaro il concetto?

DIVENTA DIFFICILE andare a soddisfare le esigenze di queste persone perché sono molto varie. Immagina che ogni esigenza abbia un colore differente. Vedi quante persone diverse con esigenze diverse ci sono in un gruppo? Come faresti a soddisfarle tutte??

Se invece ti rivogli ad una nicchia ti risulterà facile individuare il problema/esigenza che tutti i componenti della tua nicchia scelta hanno**. Hanno un problema che gli accomuna**. A quel punto diventa semplice per te riuscire a soddisfarli tutti grazie a ciò che offri. Andrai a colpire la tua nicchia con precisione assoluta!

Molto spesso vedo fare direttamente una ricerca su quale sia la nicchia giusta. Ma così facendo ti tagli le gambe da solo perchè salti il passaggio fondamentale che è:

Trova dapprima un vasto pubblico che vorrà divorare materiale, prodotti sull'argomento, che sarà disposta a pagare per averli.

Perchè questo?

Se tu trovassi una nicchia specifica senza aver preso in considerazione un mercato ampio ti ritroveresti con 3 grossi problemi:

1. Ti ritroverai ad avere a che fare con una domanda di mercato che è ridotta per natura;

2. Se ti ritrovi con una difficile concorrenza farai l'errore di eseguire un ulteriore differenziazione dell'offerta con la creazione di sotto-nicchie;

3. Difficoltà ad impostare un tuo piano di crescita una volta che la nicchia da te scelta diventi satura.

A quel punto il tuo business è già orientato alla sua morte prematura. Ci sarebbe solo un modo per salvarti...ma non lo tratteremo qui, per il semplice motivo che non ci interessa resuscitare un business, bensì crearne uno duraturo!

Tuttavia solo dopo aver identificato una nicchia specifica di un grande mercato , e' possibile procedere con la costruzione e lo sviluppo di un business online.

I motivi per cui e' importante operare in una nicchia riguardano soprattutto la possibilità di:

a) emergere piu' agevolmente rispetto a chi opera nel mercato generico e anche rispetto alla concorrenza;
b) ottenere maggiore visibilita' sui motori di ricerca;
c) essere trovati facilmente dalle persone appartenenti alla propria nicchia quando queste cercano
d) su Internet una soluzione specifica ad un problema;
e) essere riconosciuti come persone esperte e autorevoli in quella nicchia;
f) diventare il principale punto di riferimento per coloro che sono interessati esattamente a quell'argomento.

Scegli prima un grande mercato, poi scendi in profondità e trova le nicchia specifica, aiutandoti anche con la ricerca della parola chiave come vedrai tra poco.

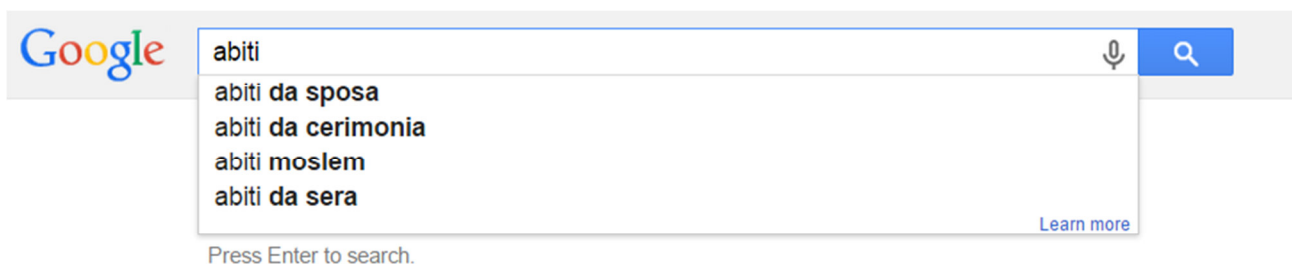
Sappi che la tua nicchia si "muove" e interagisce online attraverso un linguaggio proprio che tu dovrai andare a d individuare. Essi si esprimo con determinate parole specifiche (le cosiddette parole chiave) o frasi riguardanti un servizio, prodotto, problema, argomento.

ORA TI RIVELO LE STRATEGIE PER FARTI RISPARMIARE TEMPO E SCOVARE LE NICCHIE IN POCHI MINUTI.

Alcune strategie per trovare la nicchia in base alle parole chiave:

1. Puoi avere un ottimo spunto direttamente dalla home di Google.

Questa pagina è un motore di ricerca, per cui ti appare un campo bianco al centro della pagina. Lo dovrai riempire con la parola chiave su cui vorresti incentrare il tuo business.

Appena digiti le prime lettere della parola chiave che vuoi comporre entra in azione Google Suggest. Esso ha la funzione di "intuire" cosa digiterai. E' una sorta di indovino ☺ In base a cosa sviluppa le sue intuizione? Molto semplice…in base alle ricerche più frequenti effettuate da tutti gli utenti sul loro motore di ricerca. Google aprirà una finestra dove ti verranno elencate le parole chiavi più comuni che vengono ricercate. Se ad esempio io digito "abiti" e attendo qualche secondo arrivano i suggerimenti di Google:

Queste sono le parole chiave più ricercate dagli utenti riguardo gli "abiti".

Ecco allora che dal grande mercato "matrimoni" potresti creare un business sugli "abiti da sposa". In questo caso potresti vendere gli abiti attraverso un affiliazione di negozi che vendono abiti da sposa online.

Una volta che hai selezionato abiti da sposa Google ti porterà sulla pagina con i primi 10 siti riguardanti l'argomento.

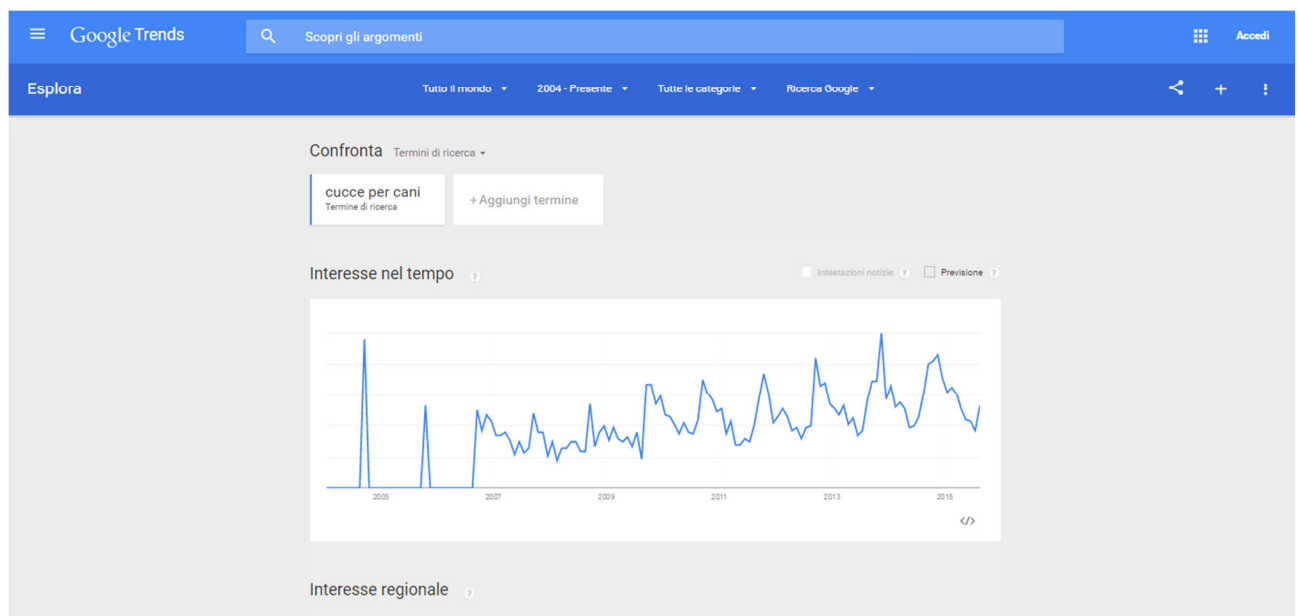
TRUCCO: Scorri fino in fondo alla pagina e vedrai un elenco di altre parole chiave correlate da cui puoi sviluppare idee ;-)

Questo è solo un esempio semplicistico per renderti l'idea della potenzialità di Google suggest.

2. Controlla che esistano dei blog autorevoli per la tua parola chiave. **Se vi sono dei blog molto trafficati allora hai fatto centro**. Per verificare questo basterà che all'interno del motore di ricerca digiti parola chiave + blog. Ad esempio digita "abiti da sposa blog" e vedi se ci sono blog con buona autorevolezza su questo tema.
3. Un ottimo metodo per verificare che ci sia mercato per quello che vorresti proporre arriva questa volta dall'antagonista di Google (anche se con servizi differenti) cioè Yahoo.
   Ecco il link: https://it.answers.yahoo.com/
   Più nello specifico avrai bisogno di entrare su "yahoo answer". Essa è una grandissima community di persone che sono lì per fare domande e richiedere aiuto, e altre persone che danno risposte. Cosa c'è di meglio nell'indagare quali siano le domande più frequenti su un determinato argomento? Scoprirai quanta "domanda" potrebbe esserci per il tuo prodotto, e quindi quest'ultimo sarà la "risposta precisa" che gli utenti stanno cercando.
   Sulla destra sono presenti le categorie su cui vengono effettuate le domande, e al centro le domande poste dagli utenti. **Valuta quali sono le domande più frequenti**.

4. Scova i forum, magazine, discussioni, chat inerenti alla nicchia in cui vorresti entrare. Se c'è una presenza piuttosto massiccia di essi allora è sicuramente interessante. Quindi potresti digitare sul motore di ricerca "forum + parola

chiave della nicchia" e vedere i risultati. Stessa cosa per i magazine "magazine + parola chiave della nicchia", discussioni "discussioni + parola chiave della nicchia" ecc.

5. Utilizza Google trends o il social Google + per individuare nuove tendenze ed estrarne nicchie ad alto potenziale ancora poco esplorate. Ma valuta bene, non necessariamente una nicchia ancora vergine potrebbe essere una nicchia che faccia esplodere i tuoi affari. Ma potrai vedere se c'è un interesse crescente nel tempo, che ti farà capire se il tuo business crescerà.
   Google trends ti fornisce una metrica precisa sulle ultime tendenze di ricerca, così che scoprirai quali siano le parole chiavi più ricercate nell'ultimo periodo, delineando un forte interesse per un parola chiave specifica. Puoi andarci da qui (o apriti un account gratuito Google):

Questo è un indicatore molto importante. Se ad esempio digito la parola chiave "cucce per cani" nel qual caso vendessi delle cucce per questi animali o creassi un prodotto digitale su come costruire da soli una cuccetta per il proprio cane qui capiresti che il trend seppure con alti e bassi è in costante crescita da svariati anni, per cui c'è un interesse crescente. Oltretutto se scorri la pagina in basso troverai altri termini di ricerca che utilizzano gli utenti per cercare le "cucce per cani". Bello vero?
Questi trends li puoi cercare da qui:

https://www.**google**.it/**trends**/explore

Se invece vuoi sfruttare il social media Google Plus ti basta individuare i “temi caldi”, sono argomenti dove molte persone stanno interagendo con post, foto, discussioni, commenti ecc. Quindi sarà un tema molto sentito, di grande interesse. In questo caso ti basta entrare nel social e dal menù in alto a sinistra selezionare la voce “temi caldi”

6. Un metodo usato dagli esperti è l’uso di programmi che rilevano le “mentions”. Sono programmi che monitorano in tempo reale tutto ciò che si vuole. Ad esempio puoi impostare il programma in modo che puoi vedere “cosa si dice, cosa cioè viene menzionato appunto”. Potrebbe essere un brand, **un interesse**, un argomento, **un problema**, una parola, un nome famoso ecc. all’interno dei social network. Puoi monitorare costantemente la popolarità di una nicchia!
   Questo è uno degli ultimi arrivati: https://web.mention.com/
   Un ottimo modo per trovare menzioni in un attimo è affidarsi a questo motore di ricerca specializzato per trovarle sui social network, blog,sui video e sulle immagini. Questo è il link:
   http://socialmention.com/
   Un altro programma che ha questa funzione è Hootsuite. Al momento dovrebbe ancora offrire un periodo di prova gratuita di 30 giorni, il che è più che sufficiente per avere indicazioni sulle nicchie: la sua funzione principale è permetterci di divulgare i nostri post in modo del tutto automatico e programmato, è possibile inviare un post su Facebook a dei gruppi di interesse e a degli orari già prestabiliti, in modo del tutto automatizzata, e senza aprire Facebook. Ma la funzione che a noi interessa è “mention” che ci permette di leggere ogni post che viene scritto su Facebook che contiene una parola o più parole che noi desideriamo. Ogni volta che esce un post scritto su un gruppo o una pagina inerente a ciò che stiamo cercando Hootsuite ci avvisa e ce lo mostra nel nostro pannello. Comodo eh?

7. Sfrutta i grandi database delle piattaforme che vendono libri cartacei o libri digitali (kindle o ebook).
   Qui troverai ottimi spunti per capire su quale nicchia puoi cominciare a lavorare.

Questi grandi store di libri ti permettono di capire quanto “mercato” potrebbe esserci per una determinata categoria. Infatti tutto il database è suddiviso per categorie per rendere più agevole la vendita di questi libri. Noi possiamo sfruttare questo fattore per individuare quali categorie sono le più popolari e che vendono meglio. Se noi digitiamo **il nome di una categoria** sul motore di ricerca interno dello store ci verranno mostrati quanti libri sono presenti sulla piattaforma (in termini numerici) Se vengono fuori centinaia o migliaia di risultati allora siamo certi che la categoria è molto buona ed è profittevole! Non sottovalutare questo metodo! Ne parlo molto approfonditamente nel mio ebook su come creare molto rapidamente un prodotto di successo sfruttando questo sistema.

Ecco ad esempio la schermata che compare su uno di questi store di vendita libri: digitando un argomento ecco che il sito farà una ricerca interna e ci mostrerà tutti i libri presenti per quell’argomento. In questo caso la categoria è “Bambini e genitori”.

Direi che hai già abbastanza parametri per capire su quale nicchia dovrai concentrarti. Ho fatto un bel lavoro di ricerca, studio e filtraggio per te.

Ora dovrai pensare a quale prodotto dovresti vendere.

P.S. se hai notato la creazione del prodotto è la fase successiva all'individuazione della categoria di un grande mercato (nicchia)

Questo è l'esatto opposto che fanno la maggior parte delle persone (e si lamentano poi che non guadagnano nulla e finiscono per dire che fare business online non funziona!)

Non puoi buttarti a vendere un prodotto che riguardi qualcosa di cui le persone non vorrebbero mai, o meglio che non pensano valga la pena spenderci soldi.

TRUCCO: Utilizzando il tool gratuito di Google keyword planner (di cui trovi l'indirizzo nelle pagine precedenti) puoi avere una stima veloce di quale nicchia sia redditizia scorgendo un valore molto importante: il costo per click. Esso si trova sulla colonna "offerta consigliata". Vedrai dei valori per ogni parola chiave. Esso è il costo indicativo di quanto costa agli inserzioni un annuncio usando questa parola chiave. Se il valore è molto basso ovviamente sarà una parola poco "appetibile" perché non andrà a generare fatturato, mentre un valore alto indica che per accaparrarsi quella parola chiave occorre più denaro. Questo valore espresso in centesimi ed indica quanto spenderà un inserzionista ogni volta che qualcuno cliccherà sul suo annuncio creato. **Quindi una parola chiave con un valore medio/alto indica una nicchia profittevole.**

E' di vitale importanza per te non sbagliare nicchia. Se ti butti in una nicchia sbagliata stai perdendo solo tempo, e se tu poi decidessi di investire un po' dei tuoi soldi in queste nicchie a scarso profitto prenderai delle brutte batoste. ☹

Non farlo! Non intestardirti e non sprecare i tuoi soldi in nicchie che non ti portano ad gonfiare il tuo portafogli ogni mese.

Ora ho un importante notizia per te! Ho voluto esagerare.

E' da poco uscito un video tutorial del mio amico Stefano Del Grande suddiviso in ben 6 moduli dove spiega i passi che dovrai fare in sequenza per trovare una nicchia profittevole con sicurezza al 100%.

E' l'unico videocorso in Italia sulla ricerca delle nicchie di mercato. Oltre al video ti verranno regalati l'ebook "nicchie emergenti" e l'ebook "Le basi del guadagno

online”. In più potrai visionare un altro video “La sfera di cristallo del web”. Credo che ti possa bastare per avviare con il piede giusto la tua attività online redditizia.

Clicca sul link (o copia e incollalo nella tua barra degli indirizzi) per avere il videocorso e creare dopo poche ore il tuo business online profittevole:

http://www.digitalwebbusiness.com/areasicura/aff/go?r=1417&i=44

Una volta selezionata la nicchia il tuo prossimo passo sarà:

Quali prodotti puoi creare?

- Potresti creare dei prodotti fisici. Se hai già un prodotto fisico da commercializzare ti basterà trovare la nicchia adatta. Se è necessario modifica il tuo prodotto per rispondere esattamente alla necessità che ha quella nicchia specifica. Commercializzare prodotti fisici secondo me non è comunque la scelta ottimale: essi hanno un loro costo di produzione e di trasporto; hanno dei margini su ogni vendita molto limitati, si possono deteriorare e rompere, e corri il rischio di riempirti il magazzino di pezzi invenduti.

Conviene orientarsi **su prodotti formativi digitali.** Ovviamente come forse saprai i prodotti che contengono informazioni davvero utili per gli utenti sono in grado di farti fare molte vendite e soldi. Molte persone spendono volentieri i loro soldi “per saperne di più” su un determinato loro interesse o problema. Puoi creare tante tipologie di prodotti digitali, come dei semplici mini ebook, o dei videolezioni, dei file audio, dei contenuti speciali, accesso a membership, consulenze, coaching ecc.

- Potresti cercare prodotti sia fisici o digitali **sfruttando le affiliazioni**. Le affiliazioni consistono nel disporre all’interno di una piattaforma digitale di tanti merchant (produttori) che vogliono distribuire i loro prodotti/servizi. Il merchant offre la possibilità all’affiliato di vendere il proprio prodotto dietro una percentuale di guadagno sulla vendita effettuata dall’affiliato. Quindi non hai bisogno di creare nulla, dovrai solo sponsorizzare il prodotto. E’ una buona strategia se sei alle prime armi o non hai molto tempo per creare un prodotto tuo. Ma di contro non potrai ma i pensare di guadagnare come faresti se avessi un tuo prodotto. Solitamente i prodotti in affiliazione ti offrono

commissioni dal 20% al 50%. Col tuo prodotto ovviamente guadagneresti il 100% ad ogni vendita.

- Potresti utilizzare una terza opzione. Potresti trovare qualcuno esperto che ti crei il prodotto per te. Sfrutteresti le sue abilità per creare un prodotto specifico per rispondere alle esigenze della tua nicchia.

RICORDA: LE PERSONE DI SUCCESSO UTILIZZANO TUTTE LE RISORSE CHE SONO DISPONIBILI INTORNO A LUI (AMICI, INFORMAZIONI, PROFESSIONISTI, INTERNET, COLLABORATORI) PER CREARE UNA SQUADRA E RAGGIUNGERE I PROPRI OBIETTIVI.

Fatti creare il tuo prodotto da qualcuno che conosci che sia realmente bravo. Incentivalo dietro compenso per l'esecuzione del prodotto, o accordati con lui per dargli una piccola percentuale sulle vendite che farete.

Di prodotti ce ne sono veramente tanti, per tante tipologie di mercati. Se non sai bene quale prodotto potrebbe funzionare per il tuo caso o non sai proprio come crearlo contattami, ti indirizzerò ad una risorsa che ti permetterà di farlo passo dopo passo, con facilità e velocità.

Per qualsiasi prodotto digitale che vorrai creare o solo commercializzare dovrai tenere a mente le 3 linee guida che un prodotto deve rispettare.

N.B. Se il prodotto/servizio che vorrai vendere non rispetta nessuna delle 3 linee guida sappi che qualsiasi tuo sforzo per crearlo o per venderlo saranno completamente inutili!

Se vuoi fare business online devi guadagnare soldi, e farlo anche nel minor tempo possibile, quindi evita di trascurare le seguenti 3 formule che ti permetteranno di fare denaro online costantemente.

1# Le persone su internet cercano continuamente informazioni. Il problema è che sul web ci sono tantissime informazioni. La verità è che l'utente finisce per essere sovraccarico di informazioni e comincia ad avere troppa confusione in testa, e spesso trova informazioni discordanti tra loro, e per di più fa difficoltà a distinguere quali informazioni siano autorevole e vere, e quali siano false e provengano da fonti poco attendibili.

Quindi quello che dovrai fare è un lavoro di scrematura e riassunto.

Togli tutte le informazioni sbagliate sull'argomento di cui tratti. Porta il tuo potenziale cliente sulla strada giusta, fagli chiarezza e ti ringrazierà. Inoltre il tuo lavoro consiste nel riuscire a riassumere la quantità gigantesca di informazioni reperibili su internet. Le persone non hanno tempo per indagare su tutto il web per trovare ciò che gli serve sapere. Se gli risparmi tempo stai sicuro che venderai. La gente odia PERDERE TEMPO e FARE FATICA. **Se tu eviti loro queste due cose sei già al 50% del tuo successo.**

Quindi estrapola solo le informazioni effettivamente utili, quelle che voglio sapere, evita informazioni superficiali, evita la gran quantità. Dagli solamente IL NECESSARIO. Ne più ne meno.

2# Vai in profondità. Se devi spiegare come si fa una certa cosa dovrai essere molto specifico, dare informazioni minuziose, molto dettagliate. Saranno informazioni difficilmente reperibili altrove. Tu conosci talmente bene l'argomento che saresti in grado di preparare pure una tesi di laurea :-) Approfondisci l'argomento in ogni suo aspetto. Le persone adorano leggere degli approfondimenti. E sarai considerato un esperto in materia. E c'è di più. Saranno tutte persone altamente interessate a ciò che hai da dire, per cui di conseguenza potrai vendere con grande efficacia il tuo prodotto specifico**. Più cose dettagliate riesci a trasmettere meglio è.**

3# Dai informazioni che ancora nessuno conosce. Qui il tempismo è molto importante. Sono informazioni specialmente apprese all'estero o che hai colto da fonti sempre molto aggiornate, o da canali di informazioni piuttosto difficili da scovare. **Sii tra i primissimi che divulgano le ultime novità**, ultimi aggiornamenti, ultimi trend, ultimi approcci alle metodologie da utilizzare, ultimi prodotti che si possono utilizzare per i propri lavori personali ecc.

Dovrai essere sempre colui che arriva prima di tutti gli altri, avrà delle conoscenze "top secret" che parecchi pagherebbero oro per averle. Avrai un enorme vantaggio su tutta la concorrenza; e tutti si rivolgeranno a te.

Usa una di queste 3 regole. La dovrai applicare sui tuoi prodotti digitali. Puoi utilizzare attraverso la stesura di un report, di un ebook, di un tuo corso multimediale,   presentazioni in powerpoint o con altro programma, o attraverso dei video dove tu stesso vieni ripreso o riprendi ciò che fai sul pc registrando le schermate dove mostri ad esempio come scaricare un sofware , o crei dei file audio

dove l'utente sentirà solo la tua voce, oppure offri un'ora di consulenza ecc ecc. Le strade sono tante!

La ricerca delle parola chiave ti aiuta a determinare la giusta sottocategoria del tuo mercato di riferimento, tuttavia è solo uno degli indicatori che potrai usare per centrare con precisione su quale nicchia operare.

Avrai compreso che scegliere una nicchia di mercato è soltanto il primo capitolo della storia.

Per semplificarti il tutto ho individuato i 3 grandi passi da seguire, che ho denominato metodo T.I.V.

Esso consiste nel:

Trovare la nicchia di mercato con una **forte domanda** di prodotti (fisici o digitali) o servizi, che abbia un'ottima propensione al consumo.

Individuare dopo un'attenta analisi i prodotti da vendere con facilità alla tua nicchia, rispettando **3 + 1 elementi fondamentali** ed eventualmente procedere facendo uno specifico test preliminare.

Vendere i prodotti attraverso poche strategie di marketing molto rapide ed estremamente efficaci utilizzate da molto imprenditori americani (ancora poco conosciute in Italia).

Hai solamente bisogno di seguire queste 3 fasi. Spero che seguendo i cosiddetti "guru" non ti avranno riempito il cervello di migliaia di informazioni su come guadagnare online, facendoti una gran confusione. E' stato quello che è capitato a me in passato, ma ora ho una visione molto più semplicistica di come creare un business online molto velocemente e che produca risultati.

Ricorda: Conoscenza + azione = Successo

So che molti concetti per quanto semplici possano essere nuovi o ancora non del tutto chiari per te. Per questo se hai domande o dubbi sono qui per aiutarti. Contattami:

email: lifetolive2014@gmail.com

profilo personale facebook: https://www.facebook.com/daniele.olivieri.3572

profilo LinkedIn : https://it.linkedin.com/pub/daniele-olivieri/90/80b/a02

Founder e CEO presso https://www.olivieriweb.com/contact/

(è la pagina di contatto del mio blog in lingua inglese, ma puoi lasciarmi un commento in italiano, ti risponderò in tempi brevi)

Al tuo successo

Daniele Olivieri